

Передача на сторону учетных функций — бухгалтерии, кадровой службы или составления финансовой отчетности — растет в России завидными темпами. И хотя подавляющую часть клиентов аутсорсинга учета, как и прежде, составляют иностранные компании, к ним присоединяется и российский бизнес.

Устойчивый спрос на сопровождение неключевых бизнес-процессов — бухгалтерии, налогообложения и кадров — продолжает приносить провайдерам аутсорсинг-услуг доходы. Это подтверждают результаты нашего третьего ренкинга ведущих компаний в области аутсорсинга учетных функций: по сопоставимым данным участников нынешнего списка в 2011 году, их суммарная выручка увеличилась на 17% и достигла 5 млрд рублей (по итогам 2010 года мы отмечали 13% и 3,8 млрд рублей соответственно, см. «Эксперт» № 23 за 2011 год).

Такого объема дохода и темпов роста удалось достичь за счет как новых, так и постоянных клиентов. Экономическая конъюнктура позволяет заказчикам не только возобновлять, но и постепенно увеличивать инвестиции в свое развитие и повышение эффективности бизнеса. В результате помимо закупок консалтинга или ИТ-услуг клиент интересуется и обслуживанием неосновных видов деятельности.

В то же время провайдеры аутсорсинга стали уделять еще больше внимания качеству обслуживания и совершенствованию услуг — в том числе этого требуют подкованные заказчики. А проекты становятся все более комплексными. И все это не могло не отразиться на стоимости услуг аутсорсинговых фирм.

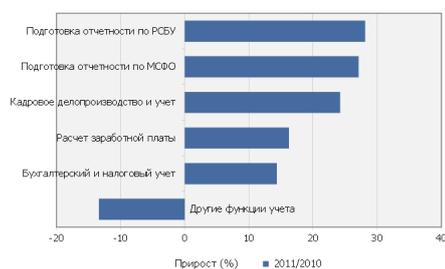
[Бухгалтерское сопровождение](#) юридических лиц – альтернатива собственной бухгалтерии предприятия от Центра Правовых Услуг Империя по доступным ценам.

На этой волне отмечается повышенный спрос на аутсорсинг подготовки бухгалтерской и финансовой отчетности — объемы заказов здесь резко увеличились, а выручка участников ренкинга выросла почти на треть по отношению к предыдущему году (см. график 1). Правда, основной бизнес компаний из списка по-прежнему связан с более объемными услугами — бухгалтерским и налоговым учетом, который, в отличие от разовой подготовки отчетности, предусматривает регулярное полное бухгалтерское обслуживание или частичное ведение учета по отдельным участкам, а также расчет

зарплат. На долю выручки от этих услуг в 2011 году пришлось почти 70% дохода участников списка (см. график 2), хотя динамика роста выручки по этим направлениям и не столь высока (подробнее об этом ниже).

График 1. Спрос на услуги подготовки отчетности по РСБУ и МСФО активизировался.

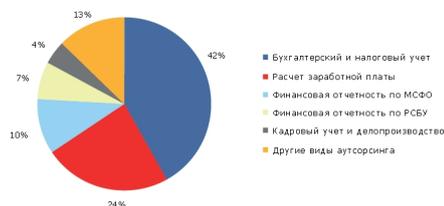
Изменение выручки участников рэнкинга по направлениям аутсорсинга функций учета за 2011 год.



Источник: "Эксперт РА", по сопоставимым данным участников рэнкинга

График 2. Аутсорсинг бухгалтерского и налогового учета приносит его провайдерам большую часть выручки.

Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2011 года* (%).



Источник: "Эксперт РА", по данным участников рэнкинга

Новый запал

Главная задача, которую стремятся решить клиенты, применяя аутсорсинг, — снижение затрат и повышение качества бизнес-процессов. Поэтому потребность в аутсорсинге учетных функций не снижается. Во всяком случае, выручка компаний из списка ведущих из года в год растет. Причем в 2011 году ощутимый рост доходов — 20% и более — был присущ почти каждой второй компании списка, и лишь 13 участников рейтинга завершили год с отрицательной динамикой.

Во многом рынок развивался благодаря новым клиентам. Например, минимальное число заказчиков услуг в области бухгалтерского учета и налогообложения в 2011 году, по данным участников рейтинга, — 2711 компаний, тогда как годом ранее их было 2189. «Заказчиков действительно стало больше. Аутсорсинг попал в поле зрения крупного российского бизнеса и рассматривается как возможность снижения рисков (неправильно посчитанных налогов, раскрытия инсайдерской информации и даже рисков рейдерских захватов)», — считает вице-президент по корпоративным услугам и технологиям UCMS Group в регионе EMEA **Андрей Шабанов**. Рост клиентского пула отметили и в компании Intercomp Global Services, у которой за последний год значительная часть нового бизнеса пришлась не на иностранные компании, как раньше, а на средние и крупные российские предприятия.

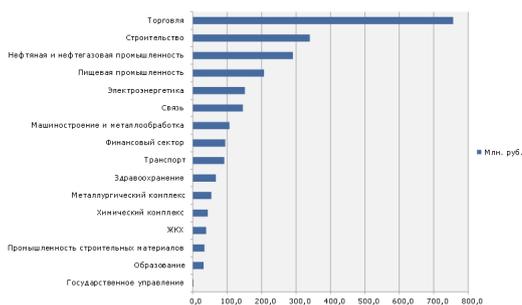
Отчасти спрос формируется фискальной политикой. «Рост налоговой нагрузки в 2012 году на заработную плату выше 43 тысяч рублей (а это средняя зарплата в городах-миллионниках) заставляет работодателей задуматься об оптимизации расходов. На практике выгоднее передать бухгалтерские и кадровые функции провайдеру, способному организовать их более дешевую реализацию», — считает генеральный директор Intercomp Global Services Россия и СНГ **Сергей Бучин**.

В связи с активизацией интереса к аутсорсингу нового клиента ожидают и в лице государства. «Не стоит сбрасывать со счетов заявления правительства, стимулирующие госорганы подумать, как оптимизировать непрофильные процессы путем использования аутсорсинга», — обращает внимание на инициативы власти Сергей Бучин. Речь идет о выдвинутом Минэкономразвития в начале 2011 года предложении передать функции, не имеющие отношения непосредственно к госуправлению, на субподряд бизнесу или подведомственным организациям. Правда, какие именно это функции и как их «разгосударствление» приведет к росту рынка, пока не ясно. Сейчас же госорганизации не слишком активно используют аутсорсинг: по данным участников нашего рейтинга, за 2011 год на бюджетных конторах они заработали чуть более 1,5 млн рублей, то есть менее 0,1% всей выручки (см. график 3). А среди лидеров спроса — торговля, строительство и девелопмент, нефтяная и нефтегазовая промышленность:

здесь на аутсорсинге учета провайдеры заработали 755,7, 339,6 и 290,5 млн рублей соответственно.

График 3. Государство пока что не активно в использовании услуг аутсорсинга учетных функций.

Распределение выручки участников рэнкинга по отраслям экономики за 2011 год*



Источник: "Эксперт РА", по данным участников рэнкинга

На старых дрожжах

Впрочем, не совсем верно говорить только о влиянии на динамику рынка новых заказчиков и недооценивать клиентов старых. Все-таки более весомой остается совокупность таких факторов, как развитие информационных технологий, повышение уровня сервиса, подготовка клиента, комплексность проектов ввиду развития бизнеса заказчика. Поэтому постоянные клиенты не отстают и, как считает Андрей Шабанов, чаще рассматривают возможность передачи на аутсорсинг все новых внутренних функций: начав с аутсорсинга зарплаты, они проявляют интерес к аутсорсингу всего бухучета.

Растущие объемы бизнеса в секторе аутсорсинговых услуг обусловлены и усложнением проектов. «Услуга уже не сводится к простому ведению бухгалтерии или к расчету зарплаты. Все больше заказов содержит в себе значительный объем системной интеграции, когда задействуется все более сложное ПО», — поясняет генеральный директор аутсорсингового подразделения компании BDO **Сергей Тиунов**.

В свою очередь, спрос клиентов, не первый год использующих аутсорсинг учета, диктует провайдерам необходимость повышения качества сервиса. Да и сам клиент становится более требовательным, желая видеть в соглашениях о качестве оказываемых услуг (Service Level Agreement, SLA) детальное их описание, скорость обработки запросов, разграничение ответственности. «Клиенты стали лучше разбираться в тонкостях аутсорсинга. Все больше заказчиков, подписывая договор, сразу оговаривают стратегию выхода (расторжение договора с провайдером и перенос функции к себе или другому исполнителю). При заключении договора также зачастую оговариваются не только стоимость и сроки оказания услуг, но и требования к качеству и полноте сервиса. Кроме того, SLA предусматривают уменьшение стоимости услуг в зависимости от качества и сроков выполнения операций, другими словами, через достижение KPI», — поясняет генеральный директор компании Acsour **Татьяна Модеева**.

Теоретически повышение прозрачности бизнеса, увеличение числа публичных компаний, потребность в грамотном учете и составлении отчетности должны вести к росту числа компаний, интересующихся решениями в области аутсорсинга. Кроме того, развитие клиентского бизнеса, его расширение и масштабируемость будут увеличивать число и широту проектов аутсорсинга. Однако становится очевидным, что такая модель развития существенного прироста рынку не принесет. Конечно, комплексные проекты и их информатизация предусматривают решение большего числа задач и стоят дороже, чем ведение отдельных участков учета. Однако внедренные ИТ и отлаженные функции вряд ли будут расти в цене (из года в год их придется только обновлять). В условиях высокой конкуренции и подкованности заказчика цены придется держать на коротком поводке, а участники ренкинга уже говорят, что заказчик хочет получить услуги премиум-класса по цене эконома.

Отчетность снова в цене

Наиболее существенно за последний год потребительские предпочтения изменились в отношении аутсорсинга подготовки отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). По этим направлениям выручка у компаний — участниц ренкинга росла самыми высокими темпами: за 2011 год прирост составил 28 и 27%, а ее объем достиг 333,8 и 491,95 млн рублей соответственно. Хотя годом ранее мы фиксировали прирост на уровне –7 и –9% соответственно.

Аутсорсинг подготовки отчетности по РСБУ.

Что касается отчетности по РСБУ, то, по большому счету, здесь работает фактор развития инвестпроцессов. Компании стремятся к прозрачности и наличию достоверной и качественной информации для привлечения финансирования. Как правило, речь идет о малом и среднем бизнесе.

Вектором развития этого сегмента может стать привлечение в аутсорсинг-обслуживание компаний, для которых с недавнего времени стало необязательным проводить аудит отчетности. К ним относятся организации с выручкой до 400 млн рублей и суммой активов бухгалтерского баланса до 60 млн рублей. Впрочем, есть вероятность, что наблюдаемый прирост в этом сегменте связан как раз с этим фактором.

Аутсорсинг подготовки отчетности по МСФО.

Прирост объема работ по аутсорсингу подготовки отчетности в соответствии с МСФО форсирован возрастающими потребностями компаний — ведь такая отчетность по-прежнему обязательна при кредитовании и на биржах, обеспечивает информацией акционеров и руководство бизнеса, нередко применяется как инструмент определения ключевых показателей эффективности. «Сейчас для компаний встает вопрос сокращения сроков и увеличения периодичности подготовки отчетности. Таким клиентам весьма интересны проекты быстрого закрытия и автоматизации подготовки отчетности в системах 1С, SAP и IBM Cognos Controller. Заказчик также интересуется полным аутсорсингом подготовки отчетности. Эта функция предусматривает только контроль со стороны руководства заказчика над процессом подготовки и определение ключевых вопросов по финансовому результату и финансовому состоянию. Данный подход позволяет экономить значительную часть постоянных расходов и фокусироваться на более важных процессах, не отвлекаясь на технику подготовки», — отмечает факторы спроса партнер компании ADE Professional Solutions **Артем Заверталюк**.

Среди прежних факторов участники выделяют интерес к аутсорсингу со стороны иностранных фирм. По словам руководителя департамента аутсорсинга АКГ «Интерком-Аудит» **Светланы Бороздиной**, клиенты обращаются за регулярной трансформацией бухгалтерской отчетности в управленческую, а также за согласованием методологии российского бухучета с требованиями службы внутреннего контроля материнской компании, работающей по международным стандартам.

Классика жанра

Бухгалтерский и налоговый учет.

Устойчивый спрос на бухгалтерское сопровождение продолжает приносить провайдерам львиную долю доходов: наибольшая часть выручки участников ренкинга приходится на услуги аутсорсинга бухгалтерского и налогового учета — в 2011 году это 42% общей выручки компаний из списка. Прирост показателя за год составил 14%.

По словам Сергея Тиунова, спрос на аутсорсинг функций учета обусловлен растущей потребностью клиентов в грамотной и качественной подготовке всех финансовых и налоговых отчетов, а также в поддержке при взаимодействии с контролирующими органами. «Наиболее часто заказчики к нам сегодня обращаются для снижения налоговых рисков и рисков, связанных с человеческим фактором. Для наших клиентов также важна экономия за счет передачи проекта на аутсорсинг при масштабируемости бизнеса», — рассказывает Тиунов.

Помимо этого, заказчик стал проявлять интерес к транзакционному аутсорсингу — ведению отдельных, как правило узких, участков учета. «Это услуги по ведению кассы, обработке авансовых отчетов или услуги по администрированию закупок, включающие в себя работу с дебиторами. Зачастую они оказываются крупными фирмами, так как требуют больших инвестиций в ИТ-инфраструктуру, высокой экспертизы и уровня менеджмента со стороны провайдера», — рассуждает о факторах спроса в сегменте Татьяна Модеева.

Лакомым куском для провайдеров остается и вновь созданный бизнес, передающий функции по постановке бухгалтерского учета, — в этом случае провайдерам не надо трудиться над чужими ошибками.

Расчет заработной платы и кадровый учет.

Весьма значимым для клиентов остается аутсорсинг расчета зарплаты — на долю этой услуги в 2011 году пришлось 24% выручки участников ренкинга, или почти 1,14 млрд рублей. А вот на кадровом учете и делопроизводстве участники списка заработали в

пять раз меньше. Возможно, выручка в этих сегментах могла быть и выше, но, по словам участников ренкинга, еще присутствует негативный фактор минимизации налогов на фонд оплаты труда через выплату зарплаты по серым схемам, а аутсорсинг функций расчета в этом случае невозможен.

Впрочем, оба направления аутсорсинга сегодня характеризуются выразительной динамикой роста: годовой прирост доходов компаний — участниц ренкинга составил 16 и 24% соответственно (против 1 и 5% год назад). «Все больше компаний задумывается о приведении своего кадрового документооборота в соответствие с требованиями трудового законодательства. Поэтому многие клиенты стали проявлять заинтересованность в проведении аудита и восстановлении кадровой документации за прошлые периоды», — объясняет генеральный директор Unistaff Payroll Solutions **Георгий Горгонов**

На сегменты расчета зарплаты и кадрового учета оказывает влияние и развитие ИТ. Например, популярной становится возможность удаленного доступа заказчика к своим данным. «По мере того как передаваемые на аутсорсинг основные функции кадрового учета и расчета зарплаты начинают работать более эффективно, клиент задумывается о том, как сделать взаимодействие более дружелюбным по отношению к сотрудникам и линейным менеджерам. За прошлый год значительно возросло число запросов, связанных с возможностью создания «личных кабинетов» сотрудников с доступом к актуальной для них информации, документов, шаблонов форм и так далее», — рассказывает Георгий Горгонов.

Дополнительный спрос обеспечивают иностранные компании. «Если говорить о кадровом администрировании и делопроизводстве, расчете и начислении заработной платы как об отдельных услугах, то мы видим заметный рост потребности со стороны международных клиентов. Издержки на ведение коммерческой деятельности в России возросли, поэтому у компаний растет интерес к этому виду услуг, они ищут источники сокращения затрат. Кроме того многие компании используют перевод расчетных центров из Москвы в регионы. Подобная практика влечет за собой значительные одномоментные траты, но позволяет сфокусироваться на основных бизнес-задачах и существенно сэкономить в долгосрочной перспективе», — считает **Наталья Новоженина**, директор компании «АНКОР Учетные функции».

Для рассматриваемых сегментов услуг все так же свойственно сближение и

трансформация в комплексные проекты. Лидеры этих направлений отмечают, что заказчик все чаще интересуется комплексными решениями, включающими в себя расчет зарплаты и кадровое администрирование. Это, в свою очередь, дает основание объединить обе практики при подготовке следующего ренкинга.